

KATARZYNA MALINOWSKA

Pojęcie zarządzania produktem ubezpieczeniowym w świetle dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń i przepisów implementacyjnych

Artykuł dotyczy dyrektywy w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Directive 2016/97/EU on insurance distribution), przyjętej przez Radę i Parlament Europejski w dniu 20 stycznia 2016 roku z obowiązkiem implementacji do 23 lutego 2018 roku, oraz jej przepisów regulujących sposób powstawania produktów ubezpieczeniowych i zarządzania nimi. Rozważania będące treścią artykułu obejmują pojęcia produktu ubezpieczeniowego oraz pojęcia zarządzania nim w świetle nowych przepisów o dystrybucji ubezpieczeń. Szczególne zainteresowanie budzi sposób implementacji regulacji w zakresie zarządzania produktem i jej spójność z kulturą prawa ubezpieczeniowego w Polsce, a w szczególności – z wykształconymi funkcjami pośredników ubezpieczeniowych. Z tego względu, szczególnej uwadze ustawodawcy powinny być poddane zarówno przedmiotowe, jak i podmiotowe aspekty zarządzania produktem, w sposób pozwalający na ich wykonanie przez adresatów norm, a także – na ich egzekwowanie. Jak się wydaje na tym etapie, trudno przesądzić rzeczywisty (a nie tylko formalny) zakres zastosowania przepisów o zarządzaniu produktem ubezpieczeniowym przez poszczególne typy dystrybutorów. Wydaje się, że jednolitość regulacji w tej mierze nie gwarantuje jednolitości ich zastosowania, a to z uwagi na odmienne funkcje poszczególnych dystrybutorów, w szczególności różnice pomiędzy zakładami ubezpieczeń i pośrednikami, a także pomiędzy poszczególnymi rodzajami pośredników ubezpieczeniowych.

Słowa kluczowe: produkt ubezpieczeniowy, dystrybutor ubezpieczeń, pośrednik ubezpieczeniowy, zarządzanie produktem.

Wprowadzenie

Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (*Directive 2016/97/EU on insurance distribution*, zwana dalej także Dyrektywą IDD)¹ została przyjęta przez Parlament Europejski i Radę UE w dniu 20 stycznia 2016 roku z obowiązkiem implementacji do 23 lutego 2018 roku. Po raz pierwszy w historii przepisów dotyczących zawierania umów ubezpieczenia regulacja ta dotyczy nie tylko czynności polegających na reprezentacji interesów klienta poszukującego ochrony ubezpieczeniowej lub zakładu ubezpieczeń, lecz także ingeruje w sposób powstawania produktów ubezpieczeniowych i zarządzania nimi. Ponadto, przełomową zmianą jest niewątpliwie włączenie w ten system – oprócz samych ubezpieczycieli, będących z natury twórcami produktów ubezpieczeniowych – także pośredników ubezpieczeniowych. Jest to silnie związane z ujednocnieniem reżimu zawierania umów ubezpieczenia, bez względu na to, czy odbywa się w sposób bezpośredni, przez zarząd lub pracowników ubezpieczycieli, czy też przez pośredników ubezpieczeniowych. Jest to niewątpliwie nowa jakość w świadczeniu usług ubezpieczeniowych i pośrednictwa ubezpieczeniowego, choć rodzi wiele pytań o sposób implementacji i zastosowania tych przepisów w działalności poszczególnych rodzajów dystrybutorów ubezpieczeń.

W niniejszym artykule zostanie opisany sposób regulacji produktów ubezpieczeniowych w dotychczasowych przepisach, nowe zasady zawarte w Dyrektywie IDD, a także zakres zastosowania przepisów do poszczególnych kanałów dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, w tym w szczególności do pośredników ubezpieczeniowych. Dodatkowo zostaną przedstawione projektowane przepisy w zakresie zarządzania produktem ubezpieczeniowym, zawarte w projekcie z dnia 22 marca 2017 roku, transponujące zapisy Dyrektywy IDD do polskiego porządku prawnego². Celem artykułu jest zidentyfikowanie zakresu pojęciowego zarządzania produktem ubezpieczeniowym, tak w znaczeniu przedmiotowym, jak i podmiotowym, z uwzględnieniem struktury podmiotowej systemu dystrybucji ubezpieczeń w Polsce.

Przystępując do przedstawienia problematyki zarządzania produktem ubezpieczeniowym nie sposób jednak pozostawić bez komentarza semantykę pojęcia „produktu ubezpieczeniowego”. Pojęcie to nie zostało zdefiniowane ani w dyrektywie IDD, ani w projekcie polskiej ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Techniczne ujęcie kwestii niewątpliwie prawnej budzi istotne zastrzeżenia w polskiej doktrynie ubezpieczeniowej, tak przywiązanej do tradycyjnego ujęcia cywilno-prawnego umowy ubezpieczenia. Dlatego też, o ile nie jesteśmy w stanie zawrócić biegu rzeki i pewnym sensie musimy poddać się technicyzacji języka prawnego w ubezpieczeniach, o tyle dla potrzeb dalszych wywodów konieczne jest wyjaśnienie czym jest *de facto* i *de jure* „produkt ubezpieczeniowy”. Pojęcie to można przedstawić z wielu różnych punktów widzenia, w tym przede wszystkim prawnego, ekonomicznego i marketingowego, gdzie odnosi się do produktu jako pakietu usług oferowanych przez ubezpieczyciela w ramach prowadzonej przez niego działalności oraz

-
1. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady [EU] 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń; Dz.U.UE.L.2016.26.19 z dnia 2016.02.02.
 2. Proces legislacyjny i tekst projektu dostępny pod adresem: <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12292805> [dostęp: 21.05.2017].

do efektywności ekonomicznej, wymiaru składek i wielkości świadczeń³. W glosariuszu stworzonym przez Polską Izbę Ubezpieczeń można natomiast przeczytać, że produkt ubezpieczeniowy to 'zdefiniowana w umowie ubezpieczenia usługa obejmująca udzieloną klientowi ochronę ubezpieczeniową (rdzeń produktu) wraz z usługami dodatkowymi (np. assistance) i oprawą formalną produktu (np. sposób i forma dostarczenia polisy); pojęcie używane przede wszystkim w kontekście marketingu usług ubezpieczeniowych'⁴.

Więcej problemów nastrocza ujęcie prawne. Wątpliwe jest nawet, czy za takie można uznać określenie produktu ubezpieczeniowego przedstawione po raz pierwszy w prawie polskim w § 2 pkt 1 rozporządzenia Ministra Finansów z 2 listopada 2010 roku w sprawie zakresu informacji zawartych w rocznym raporcie o stanie portfela ubezpieczeń i reasekuracji zakładu ubezpieczeń. Na potrzeby tego rozporządzenia produkt ubezpieczeniowy został zdefiniowany jako „typ umów ubezpieczenia, które zawierane są na podstawie tych samych ogólnych warunków ubezpieczenia”. Zgodnie z tą definicją za dopuszczalne uznano uwzględnienie w ramach jednego produktu ubezpieczeniowego umów ubezpieczenia zawartych na podstawie różnych ogólnych warunków ubezpieczenia, pod warunkiem że zakres udzielonej ochrony ubezpieczeniowej oraz metody ustalania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych są identyczne lub prawie identyczne. Natomiast jako oddzielny produkt ubezpieczeniowy potraktowane zostały w ww. rozporządzeniu wszystkie umowy ubezpieczenia z indywidualnie określonymi warunkami ubezpieczenia, jeśli nie zostały uwzględnione w ramach produktów związanych z ogólnymi warunkami ubezpieczenia. Kolejna definicja znalazła się w przepisach § 2 pkt 6 rozporządzenia Rady Ministrów z 22 marca 2011 roku w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień, zawieranych między przedsiębiorcami prowadzącymi działalność ubezpieczeniową, spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, definiująca produkt ubezpieczeniowy jako **usługę polegającą na udzielaniu, na podstawie umowy ubezpieczenia, ochrony na wypadek wystąpienia zdarzenia losowego określonego w tej umowie**. Choć doktryna ubezpieczeniowa zwraca uwagę na zagrożenie chaosem pojęciowym w odniesieniu do tak ujmowanego pojęcia produktu ubezpieczeniowego, należy mieć na uwadze, że o ile pod względem cywilno-prawnym mamy do czynienia z wyodrębnioną umową nazwaną – umową ubezpieczenia – o tyle w szerszym ujęciu, podziału działalności gospodarczej na produkcyjną i usługową⁵, niewątpliwie ubezpieczenia należą do kategorii usług. Powyższe także ma znaczenie dla zrozumienia, czym jest produkt ubezpieczeniowy, tj. że sformułowanie „produkt ubezpieczeniowy” ma znaczenie wyłącznie funkcjonalne, nie zaś prawne, i jest wynikiem stopniowego przenoszenia do systemu prawa polskiego siatki pojęciowej na początku Rozporządzenia Komisji (WE) nr 358/2003 z 27 lutego 2003 roku, a obecnie Rozporządzenia Komisji (UE) nr 267/2010 z 24 marca 2010 roku w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do niektórych kategorii porozumień, decyzji i praktyk uzgodnionych w sektorze ubezpieczeniowym, gdzie ustawodawca europejski posługuje się nim w kontekście warunków ochrony przed ryzykiem⁶.

3. D. Sokołowska, „Produkt ubezpieczeniowy” jako przedmiot prawa autorskiego, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2013, nr 3.

4. Dostępne na stronie: <https://piu.org.pl/letter/p/> [dostęp: 21.05.2017].

5. Zgodnie z art. 2, *działalnością gospodarczą* jest zarobkowa *działalność* wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopaliny ze złóż, a także *działalność* zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły; Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej [Dz. U. 2004.173.1808].

6. Art. 2 pkt 6) definicja 'ochrony przed ryzykiem'.

Potwierdzenie powyższego rozumienia można znaleźć także w literaturze zagranicznej, gdzie produkt ubezpieczeniowy definiuje się jako prawa i obowiązki stron umowy ubezpieczenia, a więc jako treść umowy ubezpieczenia⁷.

Pojęciem produktu ubezpieczeniowego posługują się także instrumenty nadzorcze o charakterze *soft law*, tj. Rekomendacje dotyczące systemu zarządzania produktem ubezpieczeniowym wydane przez KNF 22 marca 2016 roku, gdzie **produkt zdefiniowany został jako** „projektowany / tworzony lub oferowany przez Zakład produkt rozumiany jako typ umów ubezpieczenia lub gwarancji ubezpieczeniowych, identyfikowanych przez odrębne warunki ubezpieczenia lub wewnętrzne oznaczenie stosowane w Zakładzie, zawieranych na podstawie tych samych wzorców umownych, dedykowanych temu produktowi (jeżeli specyfika danego produktu zakłada istnienie wzorca umownego)”⁸.

Najnowsze uregulowania Dyrektywy IDD, choć, posługują się pojęciem produktu ubezpieczeniowego, nie wprowadzają jego definicji. Niemniej jednak kontekst, w jakim to czynią, wskazuje na utożsamianie pojęcia produktu ubezpieczeniowego z umową ubezpieczenia. Wynika to chociażby z motywu 10 preambuły do Dyrektywy IDD, gdzie wskazano, że „należy uwzględnić specyfikę umów ubezpieczeniowych w porównaniu z produktami inwestycyjnymi regulowanymi dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE” a „dystrybucja umów ubezpieczeniowych, w tym ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych, powinna być zatem regulowana niniejszą dyrektywą oraz dostosowana do dyrektywy 2014/65/UE.” Podobnie, definicja ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego, choć nie wprost, wskazuje na umowę ubezpieczenia jako główny jego (produktu) składnik. Zgodnie z nią bowiem:

„17) «ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny» oznacza produkt ubezpieczeniowy oferujący pewną wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, w przypadku gdy wartość ta w dniu zapadalności lub wartość wykupu jest całkowicie lub częściowo, pośrednio lub bezpośrednio narażona na wahania rynkowe; definicja ta nie obejmuje:

- a) produktów ubezpieczeniowych innych niż ubezpieczenia na życie, wymienionych w załączniku I do dyrektywy 2009/138/WE (Grupy ubezpieczeń innych niż na życie);
- b) umów ubezpieczenia na życie, w przypadku gdy korzyści z umowy są wypłacalne wyłącznie w razie śmierci lub inwalidztwa wynikającego z obrażeń, choroby lub niepełnosprawności;
- c) produktów emerytalnych uznanych w prawie krajowym za mające za główny cel zapewnienie inwestorowi dochodu na emeryturze i uprawniających inwestora do określonych świadczeń;
- d) oficjalnie uznanych pracowniczych programów emerytalnych objętych zakresem stosowania dyrektywy 2003/41/WE lub dyrektywy 2009/138/WE;
- e) indywidualnych produktów emerytalnych, w przypadku których prawo krajowe wymaga wkładu finansowego od pracodawcy, a pracodawca lub pracownik nie ma możliwości wyboru produktu emerytalnego lub jego dostawcy”.

7. M. Dreher, *Die Versicherung Als Rechtsprodukt, Die Privatversicherung Und Ihre Rechtliche Gestaltung*, Mohr Siebeck GmbH & Co. KG, Tübingen 1991.

8. Patrz na ten temat także M. Orlicki, *Projektowanie typu ubezpieczenia („produktu ubezpieczeniowego”) według rekomendacji KNF dla zakładów ubezpieczeń dotyczących systemu zarządzania produktem*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 3.

Konkludując powyższe rozważania na temat pojęcia produktu ubezpieczeniowego, wydaje się, że dla potrzeb dalszej analizy należy pod względem prawnym utożsamić produkt ubezpieczeniowy z warunkami ubezpieczenia kształtującymi prawa i obowiązki stron umowy ubezpieczenia. W prawie polskim ogólne warunki ubezpieczenia są regulowane ustawą o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 11 września 2015 roku. Treść produktu ubezpieczeniowego będzie więc wyznaczana na podstawie art. 16 ustawy.⁹

1. Zarządzanie produktem ubezpieczeniowym w okresie przed implementacją dyrektywy IDD

Najbardziej rozpowszechnione rozumienie zarządzania produktem ubezpieczeniowym wskazuje na obszar działań zarządczych w każdej firmie ubezpieczeniowej w odniesieniu do produktu ubezpieczeniowego, polegających na wprowadzaniu lub wycofywaniu produktu ubezpieczeniowego, ukształtowaniu portfela produktowego oraz jak najlepszym pozycjonowaniu danego produktu na rynku. Na polskim rynku ubezpieczeniowym funkcjonują w obecnej chwili regulacje o charakterze *soft law*, wydane przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 22 marca 2016 roku w formie Rekomendacji dla zakładów ubezpieczeń dotyczących badania adekwatności produktów ubezpieczeniowych i systemu zarządzania produktami ubezpieczeniowymi¹⁰.

Rekomendacje dotyczące badania adekwatności produktu określają sposób, w jaki zakład ubezpieczeń powinien badać adekwatność produktu o charakterze inwestycyjnym do potrzeb i możliwości klienta. Jak wskazuje KNF, rekomendacje te „są odpowiedzią na nieprawidłowości związane z dystrybucją tych produktów cechujących się złożonością i dużym stopniem skomplikowania. Uwzględniają także fakt, że produkty te są tak skonstruowane, że nie gwarantują ochrony ulokowanego kapitału i osiągnięcia zysku, a brak wystarczającej polityki informacyjnej ze strony zakładu ubezpieczeń i występującego w jego imieniu pośrednika ubezpieczeniowego powoduje, że klienci nie zawsze są świadomi ryzyka inwestycyjnego wyrażającego się w możliwości osiągnięcia zysków mniejszych niż zakładane, a nawet utraty części lub całości zainwestowanych środków pieniężnych. Zdarza się, że oferowane produkty nie są dostosowane do potrzeb i możliwości klientów, co wpływa na utratę zaufania wobec zakładów ubezpieczeń.” Należy uznać, że rekomendacje te są częścią pakietu implementacyjnego dyrektywy *Solvency II*¹¹, transponowanej do polskiego

9. J. Pokrzywniak, *Ogólne warunki ubezpieczenia w świetle kodeksu cywilnego oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – zagadnienia wybrane*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 2; M. Orlicki, *Kilka uwag o technice tworzenia ogólnych warunków ubezpieczenia*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2011, nr 1.

10. Obydwa typy rekomendacji mają zastosowanie od 1 lipca 2016 r. w którym to terminie zakłady ubezpieczeń albo powinny były dostosować do nich swoją działalność, albo, stosownie do art. 365 ust. 5 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, poinformować KNF, w jaki sposób zamierzają osiągnąć cele, dla realizacji których KNF wydała rekomendacje. Co do charakteru prawnego rekomendacji i wytycznych patrz szerzej D. Maśniak, *Wpływ Rekomendacji KNF na ustalanie przez ubezpieczycieli wysokości zadośćuczynienia z tytułu szkody komunikacyjnej*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 1; *Rekomendacje i wytyczne KNF – dialog nadzorowany, czyli „miękkie prawo” z twardym skutkiem*, „Prawo Asekuracyjne” 2015, nr 2.

11. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – Wypłacalność II (Dz.U.UE.L.2009.335.1 z późn. zm.). Rekomendacje wskazują jako swoje źródło także konieczność dostosowania działalności ubez-

porządku prawnego ustawą z dnia 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, której art. 21 nakłada na zakład ubezpieczeń obowiązek zaoferowania ubezpieczenia odpowiedniego do potrzeb ubezpieczającego, z uwzględnieniem jego wiedzy, doświadczenia i sytuacji finansowej, choć nie określa sposobu wykonania tego obowiązku¹².

Konkretnie problematyka zarządzania produktem ubezpieczeniowym znalazła odzwierciedlenie w drugim dokumencie – Rekomendacjach dotyczących systemu zarządzania produktem, które regulują system zarządczy od chwili jego projektowania aż do wycofania produktu z rynku. Zgodnie z celem Komisji Nadzoru Finansowego „rekomendacje dotyczące systemu zarządzania produktem stanowią ramy dla prawidłowej organizacji systemu zarządzania produktem oraz identyfikacji, pomiaru, monitorowania, zarządzania i raportowania ryzyk związanych z tym procesem.” Rekomendacje określają ramy dla prawidłowej organizacji systemu zarządzania produktem oraz identyfikacji, pomiaru, monitorowania, zarządzania i raportowania ryzyk związanych z tym procesem. Są zbiorem zalecanych działań w stosunku do wewnętrznych systemów kontroli, które pośrednio i bezpośrednio powinny zapewniać wdrażanie odpowiednich standardów do systemu zarządzania produktem. Rekomendacje składają się z trzydziestu jeden zasad podzielonych na odrębne obszary, wśród których wyróżnić należy zasady i procedury wewnętrzne przyjęte w ramach systemu zarządzania produktem; konflikt interesów; projektowanie/tworzenie produktu; pozyskiwanie klientów i oferowanie produktu; zasady wynagradzania pracowników i pośredników; monitorowanie produktu; zarządzanie wadami, a także system kontroli wewnętrznej. Jak wynika z powyższego, zawierają one elementy dotyczące zarówno wyłącznie procesów wewnętrznych [zarządzanie produktem sensu stricto]¹³, jak i konkretnie czynności reprezentacyjnych związanych z zawieraniem umów ubezpieczenia (w tym np. pozyskiwanie klientów i oferowanie produktu). Z badać należy, w jakim stopniu Rekomendacje te zachowują aktualność po wdrożeniu Dyrektywy IDD do polskiego systemu prawa.

2. Założenia i regulacja dyrektywy w zakresie zarządzania produktem ubezpieczeniowym

Wydaje się, że przynajmniej semantycznie problematyka zarządzania produktem ubezpieczeniowym wykracza poza pojęcie dystrybucji ubezpieczeń. Jak bowiem wynika z przepisów dyrektywy IDD, dystrybucja ubezpieczeń oznacza: „działalność polegającą na doradzaniu, proponowaniu lub przeprowadzaniu innych prac przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia, na zawieraniu takich umów lub udzielaniu pomocy w administrowaniu takimi umowami i wykonywaniu ich, w szczególności w przypadku roszczenia, w tym udzielanie informacji dotyczących jednej lub

pieczyeli do Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 z dnia 26 listopada 2014 r. w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP), [Dz.U.UE.L.2014.352.1]

12. Patrz także rozporządzenie wykonawcze Ministra Finansów z dnia 2 lutego 2016 r. w sprawie minimalnego zakresu danych zamieszczanych w ankiecie dotyczącej potrzeb ubezpieczającego lub ubezpieczonego.
13. Został on zdefiniowany jako część systemu zarządzania w ogólności (tj. systemu obejmującego co najmniej odpowiednią, przejrzystą strukturę organizacyjną, w której zakresy odpowiedzialności są jasno przypisane i odpowiednio podzielone, zapewniający efektywność przekazywania informacji oraz podejmowania decyzji), obejmujący procedury i elementy składające się na cykl życia produktu.

większej liczby umów ubezpieczenia na podstawie kryteriów wybranych przez klienta za pośrednictwem stron internetowych lub innych mediów oraz opracowanie rankingu produktów ubezpieczeniowych obejmującego porównanie cen i produktów, lub udzielanie zniżki od ceny umowy ubezpieczenia, gdy klient jest w stanie pośrednio lub bezpośrednio zawrzeć umowę ubezpieczenia za pośrednictwem stron internetowych lub innych mediów”. Z drugiej jednak strony, Dyrektywa wprowadza wyraźne regulacje dotyczące zarządzania produktem ubezpieczeniowym. Należy więc uznać, że o ile zarządzanie produktem ubezpieczeniowym nałożone na podmioty prowadzące działalność w zakresie dystrybucji może nie stanowić, w zależności od przyjętego modelu, elementu czynności dystrybucyjnych, o tyle staje się niewątpliwie istotnym elementem ‘systemu’ dystrybucji ubezpieczeń. Oczywiście jest zatem, że choć zarządzanie produktem wykracza poza pojęcie dystrybucji, to obowiązki w zakresie zarządzania produktem będą miały zastosowanie tylko do podmiotów objętych działaniem dyrektywy IDD.

Dyrektywa IDD wprowadza w sposób bezpośredni regulacje dotyczące zarządzania i nadzoru nad produktem ubezpieczeniowym. Zostały one uregulowane w art. 25 Dyrektywy („Wymogi w zakresie nadzoru nad produktem i zarządzania nim”), który przewiduje, że „zakłady ubezpieczeń, a także pośrednicy, którzy tworzą jakikolwiek produkt ubezpieczeniowy przeznaczony do sprzedaży klientom, utrzymują w mocy i stosują proces zatwierdzania każdego produktu ubezpieczeniowego lub istotnych dostosowań istniejącego produktu ubezpieczeniowego, zanim zostanie on wprowadzony do obrotu lub do dystrybucji wśród klientów, a także dokonują przeglądu tego procesu.

Proces zatwierdzania produktu musi być proporcjonalny i odpowiedni do charakteru tego produktu ubezpieczeniowego.

W procesie zatwierdzania produktu wskazuje się określony rynek docelowy w odniesieniu do każdego produktu oraz zapewnia się ocenę wszelkich stosownych rodzajów ryzyka dla takiego określonego rynku docelowego oraz adekwatność zamierzonej strategii dystrybucji do określonego rynku docelowego, a także podejmuje się uzasadnione działania, aby zapewnić dystrybucję tego produktu ubezpieczeniowego na określonym rynku docelowym.

Zakład ubezpieczeń musi rozumieć i poddawać regularnemu przeglądowi produkty ubezpieczeniowe, które oferuje lub wprowadza do obrotu, przy uwzględnieniu wszelkich zdarzeń, które mogą istotnie wpływać na potencjalne ryzyko dla określonego rynku docelowego, aby ocenić przynajmniej, czy dany produkt nadal odpowiada potrzebom określonego rynku docelowego oraz czy zamierzona strategia dystrybucji jest nadal odpowiednia.

Zakłady ubezpieczeń, a także pośrednicy, którzy tworzą produkty ubezpieczeniowe, udostępniają dystrybutorom wszystkie odpowiednie informacje o danym produkcie ubezpieczeniowym i o procesie zatwierdzania produktu, w tym informacje na temat określonego rynku docelowego danego produktu ubezpieczeniowego.

W przypadku gdy dystrybutor ubezpieczeń udziela porady na temat produktów ubezpieczeniowych lub proponuje produkty ubezpieczeniowe, których nie tworzy, musi on dysponować odpowiednimi rozwiązaniami w celu uzyskania informacji, o których mowa w akapicie piątym, oraz rozumieć cechy i określony rynek docelowy każdego produktu ubezpieczeniowego”.

Jak się jednak wydaje, regulacja powyższa nie jest zupełna, jako że już w jednym z motywów preambuły Dyrektywy (nr 67) wskazano, że „aby osiągnąć cele określone w niniejszej dyrektywie, należy przekazać Komisji uprawnienia do przyjęcia aktów zgodnie z art. 290 TFUE w odniesieniu do nadzoru nad produktami i do wymogów dotyczących zarządzania w stosunku do wszystkich produktów, a także w odniesieniu do dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych,

zarządzania konfliktami interesów, warunków, w jakich można wypłacać lub otrzymywać zachęty, a także oceny odpowiedniości i stosowności. Szczególnie ważne jest, aby w czasie prac przygotowawczych Komisja prowadziła stosowne konsultacje, w tym na poziomie ekspertów. Przygotowując i opracowując akty delegowane, Komisja powinna zapewnić jednoczesne, terminowe i odpowiednie przekazywanie stosownych dokumentów Parlamentowi Europejskiemu i Radzie”. Tak też, zgodnie z art. 25 ust. 2 Dyrektywy IDD, „Komisja jest uprawniona do przyjęcia aktów delegowanych zgodnie z art. 38 w celu dalszego sprecyzowania zasad określonych w niniejszym artykule, z uwzględnieniem w proporcjonalny sposób prowadzonej działalności, charakteru sprzedawanych produktów ubezpieczeniowych oraz rodzaju dystrybutora”.

Zakres regulacji art. 25 wskazuje jednak na kilka istotnych ograniczeń jego zastosowania. Po pierwsze, zgodnie z ust. 3 „polityka, procesy i rozwiązania, o których mowa w niniejszym artykule, pozostają bez uszczerbku dla jakichkolwiek innych wymogów na mocy niniejszej dyrektywy, w tym dotyczących ujawniania informacji, odpowiedniości lub stosowności, wykrywania konfliktów interesów i zarządzania nimi oraz zachęt”, a ponadto obowiązków w zakresie zarządzania produktem „nie stosuje się do produktów ubezpieczeniowych, w których skład wchodzi ubezpieczenie dużego ryzyka”.

Bardziej zaawansowany reżim w zakresie zasad zarządzania produktem przewidziano dla produktów ubezpieczeniowych o charakterze inwestycyjnym (PRIIPs). Regulację tę stanowi rozporządzenie Komisji (UE) 2017/653 z 8 marca 2017 roku, zgodnie z którym producent PRIIP powinien zapewnić spójność scenariuszy dotyczących ryzyka związanego z danym produktem z wewnętrznym systemem zarządzania produktem, w tym w szczególności uwzględniając ‘stress-testy’ danego produktu PRIIP¹⁴.

Niemal jednocześnie z zakończeniem prac nad Dyrektywą IDD EIOPA opracowała wytyczne na temat zarządzania produktem, które zostały opublikowane 13 kwietnia 2016 roku (*Preparatory Guidelines on Product Oversight and Governance – POG*) i które, zgodnie z zapowiedzią, mają stosować się nie tylko do ubezpieczycieli, ale także do wszystkich pozostałych rodzajów dystrybutorów. Mają one na celu wspomoczenie krajowych organów nadzoru oraz wszystkich uczestników rynku w procesie wdrażania wymogów dyrektywy IDD. Jak wskazał Gabriel Bernardino, Przewodniczący EIOPA, wytyczne mają zmniejszać ryzyko doznania szkody przez konsumenta oraz wyeliminować ryzyko *misselingu* produktów ubezpieczeniowych. Konieczne jest zapewnienie, że produkty ubezpieczeniowe są tworzone przy uwzględnieniu potrzeb konsumenta, a także, że są one oferowane właściwym konsumentom.

Wytyczne zakładają podejmowanie przez dystrybutorów kroków mających na celu sprecyzowanie rynku docelowego (*the target market*), tj. grupy konsumentów, dla których przeznaczony jest produkt, testowanie produktu przed jego zaoferowaniem klientom oraz podejmowanie odpowiednich działań w celu zminimalizowania nieprzewidzianych ryzyk, które mogą się pojawić w czasie cyklu życia produktu ubezpieczeniowego, przy czym adresatami, podobnie jak w treści dyrektywy, są ‘producenci’ (*manufacturers*) takiego produktu. Ponadto, wytyczne wskazują na konieczność

14. Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2017/653 z dnia 8 marca 2017 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP) przez ustanowienie regulacyjnych standardów technicznych w zakresie prezentacji, treści, przeglądu i zmiany dokumentów zawierających kluczowe informacje oraz warunków spełnienia wymogu przekazania takich dokumentów [Dz.U.U.E.L.2017.100.1].

wzmocnienia przez ubezpieczycieli procesu kontroli nad produktem przed wprowadzeniem go na rynek. Wytyczne określają także, że producent produktu winien przekazać dystrybutorowi informacje na temat samego produktu, a także jego rynku docelowego; informacje te powinny być dla dystrybutora wiążące. Niewątpliwie jest, że ostateczną odpowiedzialność za wykonanie obowiązków w zakresie nie tylko ustanowienia, wdrożenia, ale także za zgodność z procedurami ponoszą ubezpieczyciele.

Szczegółowe rozwiązania zaproponowane przez EIOPA zostały poddane krytyce przez organizacje branżowe, zdaniem których szerokie ujęcie obowiązków bez ich zróżnicowania zaprzecza celom dyrektywy. I tak na przykład BIPAR zwrócił uwagę, że dyrektywa właściwie adresuje obowiązki dotyczące zarządzania produktem (*product governance*) oraz wymogi nadzorcze do zakładów ubezpieczeń i pośredników ubezpieczeniowych, którzy tworzą produkty ubezpieczeniowe (*manufacturers*). Pośrednicy, którzy nie biorą udziału w tworzeniu takich produktów, mają obowiązek pozyskania i zrozumienia informacji o produkcie. W odniesieniu do zaproponowanych przez EIOPA postanowień w zakresie zarządzania i nadzoru produktami powinno mieć miejsce zróżnicowanie zasad pod kątem klas ubezpieczenia, a to z uwagi na potrzebę elastyczności reguł w tym zakresie, wynikającą z konieczności indywidualizacji podejścia do podejmowania ryzyka jako cechy indywidualnej, niezależnej od wieku, grupy społecznej, a zatem niepozwalającej się skategoryzować.

Inną kwestią poddaną krytyce było szerokie ujęcie systemu zarządzania produktem, które oprócz kwestii ściśle związanych z jego zatwierdzeniem i wprowadzaniem na rynek, obejmuje także szczegółową regulację i nadzór nad systemem wynagradzania pośredników ubezpieczeniowych. Podnoszono w szczególności, że koncepcja pośrednika ubezpieczeniowego jako niezależnego doradcy oraz związany z nią zakaz wynagrodzenia prowizyjnego zostały odrzucone w procesie legislacyjnym IDD, a przepisy wykonawcze nie powinny zatem stać w sprzeczności z treścią i duchem dyrektywy. Za wystarczające dla zabezpieczenia klienta w tym zakresie organizacje reprezentujące pośredników (głównie BIPAR) uznały postanowienie dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń, która w art. 17 formułuje ogólną zasadę uczciwego, sprawiedliwego i profesjonalnego działania w najlepszym interesie klienta.

3. Zarządzanie produktem ubezpieczeniowym w polskim projekcie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń

Polski ustawodawca zdecydował się na dość wierne odwzorowanie regulacji dotyczącej zarządzania produktem ubezpieczeniowym. Dotyczy to przede wszystkim pojęcia dystrybucja ubezpieczeń, które zdefiniowane zostało jako: „działalność wykonywana wyłącznie przez dystrybutora ubezpieczeń polegająca na: 1) doradzaniu, proponowaniu lub wykonywaniu innych czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych; 2) zawieraniu umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń, w imieniu lub na rzecz klienta albo bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń; 3) udzielaniu pomocy w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych, także w sprawach o odszkodowanie lub świadczenie.

Dystrybucja ubezpieczeń polega również na udzielaniu informacji dotyczących jednej lub większej liczby umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych na podstawie kryteriów wybranych przez poszukującego ochrony ubezpieczeniowej za pośrednictwem stron internetowych

lub innych mediów oraz opracowywaniu rankingu produktów ubezpieczeniowych obejmującego porównanie cen i produktów, lub składki z tytułu umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, w przypadku gdy poszukujący ochrony ubezpieczeniowej jest w stanie pośrednio lub bezpośrednio zawrzeć umowę ubezpieczenia lub umowę gwarancji ubezpieczeniowej za pośrednictwem stron internetowych lub innych mediów”.

Czynności wykonywane przez poszczególne podmioty objęte działaniem ustawy przez agenta i brokera ubezpieczeniowego zostały określone jako czynności związane z dystrybucją ubezpieczeń w imieniu lub na rzecz odpowiednio zakładu ubezpieczeń lub poszukującego ochrony ubezpieczeniowej lub klienta, lub też przez zakład ubezpieczeń, zarówno działającego przez organy (na gruncie art. 41 k.c.), jak i przez uprawnionego pracownika Zbiórczym terminem używanym dla określenia działań każdego z tych podmiotów są czynności „związane z dystrybucją ubezpieczeń”. W konsekwencji trudno orzec, czy w praktyce, uwzględniając specyfikę polskich pośredników ubezpieczeniowych, wszystkie podmioty objęte nowym reżimem dystrybucji ubezpieczeń będą objęte systemem zarządzania produktem i w jakim zakresie. Czy odpowiedź na to pytanie przesądza brzmienie projektowanego art. 13 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń?

Zgodnie z jego treścią:

- „1. Zakład ubezpieczeń, broker ubezpieczeniowy oraz agent ubezpieczeniowy, którzy tworzą produkt ubezpieczeniowy, stosują odpowiedni proces zatwierdzania produktu ubezpieczeniowego i jego istotnych dostosowań przed wprowadzeniem go do obrotu.
2. Proces zatwierdzania produktu ubezpieczeniowego jest proporcjonalny i odpowiedni do charakteru tego produktu.
3. W procesie zatwierdzania produktu ubezpieczeniowego zakład ubezpieczeń, broker ubezpieczeniowy oraz agent ubezpieczeniowy:
 - 1) określają rynek docelowy produktu;
 - 2) zapewniają ocenę ryzyk dla określonego rynku docelowego;
 - 3) zapewniają adekwatność zamierzonej strategii dystrybucji do określonego rynku docelowego;
 - 4) podejmują działania zapewniające dystrybucję produktu na określonym rynku docelowym.
4. Zakład ubezpieczeń dokonuje regularnego przeglądu funkcjonowania produktu ubezpieczeniowego, uwzględniając istotne zdarzenia mające wpływ na ryzyko dla określonego rynku docelowego, mając na celu co najmniej ocenę, czy produkt nadal odpowiada potrzebom określonego rynku docelowego oraz czy zamierzona strategia dystrybucji jest nadal odpowiednia.
5. Zakład ubezpieczeń udostępnia pośrednikom ubezpieczeniowym odpowiednie informacje o danym produkcie ubezpieczeniowym oraz o procesie jego zatwierdzania, w tym informacje na temat określonego rynku docelowego danego produktu.
6. Pośrednik ubezpieczeniowy dysponuje systemem przekazywania informacji umożliwiającym otrzymywanie od zakładu ubezpieczeń informacji, o których mowa w ust. 5.
7. Dystrybutor ubezpieczeń posiada wiedzę o produkcie ubezpieczeniowym oraz określonym rynku docelowym danego produktu [...]”.

Podobnie jak twórcy Dyrektywy IDD, polski ustawodawca przesądził, że przepisy dotyczące zarządzania produktem ubezpieczeniowym nie będą miały zastosowania w przypadku produktu ubezpieczeniowego dotyczącego dużych ryzyk.

Jak wskazano w uzasadnieniu do projektu: „Dyrektywa zobowiązuje podmiot tworzący produkt ubezpieczeniowy przeznaczony do sprzedaży klientom do stosowania określonych procedur zatwierdzania oraz zarządzania nim (art. 25 dyrektywy). Proces zatwierdzania produktu powinien

być proporcjonalny i uwzględniać charakter danego produktu. Ze względu na szczegółowy zakres uregulowania tej kwestii, zasadne jest oparcie się na wymogach określonych w dyrektywie. Proponuje się zatem przyjąć regulację, zgodnie z którą zakład ubezpieczeń, broker ubezpieczeniowy oraz agent ubezpieczeniowy stosują odpowiedni proces zatwierdzania produktu ubezpieczeniowego i jego istotnych dostosowań. Jednym z kolejnych postanowień byłby również obowiązek zakładu ubezpieczeń udostępniania dystrybutorom odpowiednich informacji o produkcie ubezpieczeniowym oraz o procesie jego zatwierdzania, w tym informacji na temat określonego rynku docelowego danego produktu. Zakład ubezpieczeń byłby również zobowiązany do dokonywania regularnego przeglądu funkcjonowania produktu ubezpieczeniowego, z uwzględnieniem istotnych zdarzeń mających wpływ na ryzyko dla określonego rynku docelowego. Po stronie pośrednika ubezpieczeniowego byłoby posiadanie systemu przekazywania informacji umożliwiającego otrzymywanie od zakładu ubezpieczeń tych informacji. Dystrybutor ubezpieczeń byłby także zobowiązany do posiadania wiedzy o produkcie ubezpieczeniowym oraz określonym rynku docelowym danego produktu¹⁵.

4. Zastosowanie przepisów o zarządzaniu produktem w poszczególnych kanałach dystrybucji i rodzajach ubezpieczeń

Mając na uwadze zarysowany powyżej system przepisów w zakresie zarządzania produktem, warto zastanowić się, jak architektura systemu zarządzania produktem będzie wyglądała po wejściu w życie nowych przepisów, a także, czy rekomendacje przyjęte przez KNF znajdują w pełni zastosowanie w reżimie przepisów implementujących Dyrektywę IDD. Pytania te wydają się o tyle uzasadnione, że Dyrektywa, jak wyraźnie wskazano w jej treści, ma na celu wyrównanie reguł dystrybucji ubezpieczeń w poszczególnych jej kanałach, a w związku z faktem, że ma ona charakter minimalny, państwo polskie musi zapewnić co najmniej taki sam podstawowy poziom regulacji dla wszystkich sposobów dystrybucji – pośrednich i bezpośrednich.

Jak już pokazano wyżej, ani zarządzanie produktem ubezpieczeniowym, ani regulacje w tym zakresie nie są nowością dla zakładów ubezpieczeń. Były one dotychczas jedynymi adresatami zarówno odpowiednich przepisów ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, jak i służących jej wykonaniu Rekomendacji. Nie ulega wątpliwości, że mają do nich zastosowanie w pełnym zakresie przepisy Dyrektywy IDD, a w konsekwencji – także ustawy ją implementującej. Kwestią, jaka może budzić wątpliwości, jest jednak relacja pomiędzy nowymi przepisami ustawy o dystrybucji a Rekomendacjami wydanymi przez KNF, co do zgodności tych ostatnich z implementowanymi przepisami, np. w przedmiocie objęcia systemem zarządzania produktem także ubezpieczeń dużych ryzyk. O ile ustawodawca mógł regulacją ustawową objąć także te rodzaje ubezpieczeń, o tyle nie robiąc tego, zawęził, jak się wydaje, także pole regulacji w tym zakresie organowi nadzoru. Podobnie, jak wejście w życie *Preparatory Guidelines* wydanych przez EIOPA przed terminem implementacji nowych przepisów, tak i w przypadku Rekomendacji KNF, powstanie problem ich uzgodnienia z zakresem regulacji ustawowej.

Znacznie więcej wątpliwości budzi zakres zastosowania nowych przepisów do pośredników ubezpieczeniowych. Jak wynika z przytoczonej wyżej definicji, spełniają oni formalne przesłanki

15. Dostępne na stronie: <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12292805> [dostęp: 22.05.2017].

zarówno do uznania ich za dystrybutorów, jak i producentów produktów ubezpieczeniowych. Pomimo pozornie jednorodnej regulacji czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego, kierującej się założeniem zapewnienia *level playing field*, wykonanie obowiązków w zakresie zarządzania produktem ubezpieczeniowym wymaga rozróżnienia poszczególnych typów pośredników. Wydaje się bowiem, że dla każdego z nich, tj. agentów i brokerów, zarządzanie produktem może znaczyć co innego. Zgodnie z zapisami dyrektywy i projektem polskich przepisów, zarówno agent, jak i broker może być producentem, jednak sformułowanie: „Zakład ubezpieczeń, broker ubezpieczeniowy oraz agent ubezpieczeniowy, którzy tworzą produkt ubezpieczeniowy”, powodujące konieczność zastosowania do nich odnośnych przepisów, nie wskazuje konkretnych przesłanek mogących przesądzać, **kiedy (w jakim przypadku) agent lub broker tworzą produkt ubezpieczeniowy**. Wątpliwości na tym tle stworzone przez Dyrektywę IDD powinny zostać rozwiązane przez polskiego ustawodawcę w procesie implementacji dyrektywy. Z tego względu pewien niedosyt budzi lakoniczna w tym względzie regulacja, odwzorowująca wiernie treść Dyrektywy IDD, która to dyrektywa wszakże przecież wskazywać ma co do zasady jedynie kierunki regulacji krajowych, nie zaś szczegółowy sposób osiągnięcia celu.¹⁶ Trudno więc odpowiedzieć na pytanie, kiedy dochodzi do sytuacji tworzenia produktu ubezpieczeniowego przez agenta lub brokera. Wątpliwości te pogłębia fakt, że w odróżnieniu od zakresu działalności zakładu ubezpieczeń, gdzie tworzenie produktu ubezpieczeniowego może być z natury rzeczy uznane za jedną z czynności ubezpieczeniowych, zakres czynności brokera lub agenta nie zawiera w swym zestawie *expressis verbis* tworzenia produktu ubezpieczeniowego. Czy zatem tworzenie produktu ubezpieczeniowego będzie mieściło się w pojęciu *doradzania, proponowania lub wykonywania innych czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia* lub też w *zawieraniu umów ubezpieczenia*? Czy więc tworzenie produktu ubezpieczeniowego, biorąc pod uwagę jego definicję, będzie oznaczało sytuację tworzenia ogólnych warunków ubezpieczenia, co powodowałoby faktyczne ograniczenie zastosowania tej regulacji do zakładów ubezpieczeń, czy też będzie takim tworzeniem negocjowanie poszczególnych postanowień umowy ubezpieczenia pomiędzy zakładem ubezpieczeń a brokerem ubezpieczeniowym, co mogłoby sytuować nie tylko zakład ubezpieczeń, lecz także brokera w pozycji producenta produktu ubezpieczeniowego. Czy złożenie zapytania w formie slipu brokerskiego z załączonym zestawem zwyczajowych klauzul brokerskich będzie nowym produktem ubezpieczeniowym, którego jedynym producentem będzie broker (ale już nie zakład ubezpieczeniowy)? Nie trzeba wskazywać, że brak precyzyjnego przesądzenia o charakterze czynności w zakresie tworzenia produktu ubezpieczeniowego może mieć implikacje podatkowe, chociażby w zakresie opodatkowania podatkiem od towarów i usług¹⁷, jeżeli negocjowanie umowy ubezpieczenia będzie

16. Zgodnie z art. 288 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej „Dyrektywa wiąże każde Państwo Członkowskie, do którego jest kierowana, w odniesieniu do rezultatu, który ma być osiągnięty, pozostawia jednak ustawodawcy krajowemu swobodę wyboru formy i środków”. C. Mik, *Europejskie prawo wspólnotowe. Zagadnienia teorii i praktyki. Tom I*, CH Beck, Warszawa 2000, par. 1231. Poszczególne normy dyrektyw zawierają również co do zasady szczegółowe cele, które mają być osiągnięte. Wykładnia norm i zakresu obowiązku odbywa się przy pomocy wielu metod, pozwalających ustalić „czy dana dyrektywa wymaga od państw członkowskich osiągnięcia maksymalnej, częściowej lub minimalnej harmonizacji”; A. Kunkiel-Kryńska, *Granice swobody implementacyjnej*, EPS 2008, nr 10, s. 51.

17. Zgodnie ze zmianą zasad opodatkowania podatkiem VAT, począwszy od 1 lipca 2017 roku, wszystkie czynności o charakterze pomocniczym będą opodatkowane podstawową stawką w wysokości 23%, a jedynie czynności, które można zakwalifikować do czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego, pozostaną przedmiotowo

uznane za czynność pośrednictwa ubezpieczeniowego wyodrębnioną w ustawie o podatku VAT i jednocześnie będzie stanowić produkcję produktu ubezpieczeniowego, o której kwalifikacji podatkowej trudno teraz przesądzić.

Jak się wydaje, z podstawowych obowiązków związanych z „produkcją produktów ubezpieczeniowych” zwolniony będzie agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające – z uwagi na niewypełnianie definicji „agenta”, do którego oprócz brokera i zakładu ubezpieczeń skierowana jest dyspozycja przepisu ust. 1. Jednakże oczywistym się wydaje, że będzie on wypełniał te obowiązki, których adresatami są dystrybutorzy ubezpieczeń (dystrybutorem jest zakład ubezpieczeń, agent ubezpieczeniowy, **agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające** lub broker ubezpieczeniowy). Pomimo obowiązków nałożonych zarówno na zakład ubezpieczeń, agenta i brokera w procesie tworzenia (w tym zatwierdzania) produktu ubezpieczeniowego, jedynie zakład ubezpieczeń jest adresatem obowiązku polegającego na *dokonywaniu regularnego przeglądu funkcjonowania produktu ubezpieczeniowego*. W takiej sytuacji uczestniczenie w zarządzaniu produktem przez agenta oferującego ubezpieczenia uzupełniające może być jedynie pośrednie – jako część czynności zleconych mu przez zakład ubezpieczeń, chociaż poważne wątpliwości budzi możliwość zlecenia mu takich czynności, skoro nie są one ujęte w definicji czynności agencyjnych, a sam agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające, nie został wymieniony wśród podmiotów objętych obowiązkiem zarządzania produktem. Ma to zresztą swoje uzasadnienie praktyczne, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że agenci tacy oferują zazwyczaj wyłącznie standardowe ubezpieczenia za niską składkę, w których raczej nie przewiduje odstępstw od wzorca umownego i negocjacji.

Na tym etapie procesu legislacyjnego nie zostały spełnione postulaty środowiska ubezpieczeniowego o precyzyjną implementację wskazanego przepisu, z uwagi na to, że okoliczność tworzenia produktów ubezpieczeniowych wydaje się nie mieć praktycznego zastosowania do znaczącej części pośredników ubezpieczeniowych działających na polskim rynku ubezpieczeń. Czy to oznacza, że ponownie powstanie potrzeba uzupełnienia regulacji ustawowej o Rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego? O ile jednak prawo do takich rekomendacji w stosunku do zakładów ubezpieczeń wynika bezpośrednio z art. 365 ust. 1 pkt 2 lit. a–c ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, o tyle brak porównywalnej podstawy prawnej w stosunku do pośredników ubezpieczeniowych. Być może należy zrewidować zakres zastosowania przepisów o zarządzaniu produktem ubezpieczeniowym w stosunku do pośredników ubezpieczeniowych przed uchwaleniem ustawy implementującej Dyrektywę IDD, choć z pewnością może to rodzić ryzyko uznania niewypełnienia wymogu minimalnej harmonizacji wymaganej przez Dyrektywę. Wyjściem z tej sytuacji mogłoby być odpowiednie zdefiniowanie pojęcia tworzenia produktu ubezpieczeniowego, eliminujące niejasności i ryzyko niewypełniania zobowiązań przez podmioty formalnie mogące się znaleźć w kręgu „producentów produktu ubezpieczeniowego”.

Wnioski końcowe

Na podstawie przepisów dyrektywy oraz przepisów projektu polskiej ustawy, który wydaje się być ostateczny przynajmniej w tej mierze, trudno przesądzić zakres zastosowania przepisów

zwolnione z opodatkowania VAT. Na tym tle nie można przecenić precyzyjnego wskazania charakteru „tworzenia produktu ubezpieczeniowego”.

o zarządzaniu produktem ubezpieczeniowym przez poszczególne typy dystrybutorów. Można sądzić, że jednolitość regulacji w tej mierze nie gwarantuje jednolitości ich zastosowania, a to z uwagi na odmienne funkcje poszczególnych dystrybutorów, w szczególności biorąc pod uwagę różnice pomiędzy zakładami ubezpieczeń i pośrednikami, a także pomiędzy poszczególnymi rodzajami pośredników ubezpieczeniowych. Kluczem do rozwiania wątpliwości mogłoby być stworzenie definicji precyzującej czynności kwalifikowane jako *tworzenie produktu ubezpieczeniowego*.

Wykaz źródeł

Literatura:

Dreher M., *Die Versicherung Als Rechtsprodukt, Die Privatversicherung Und Ihre Rechtliche Gestaltung*, Mohr Siebeck GmbH & Co. KG, Tübingen 1991.

Kunkiel-Kryńska A., *Granice swobody implementacyjnej*, EPS 2008, nr 10.

Maśniak D., *Wpływ Rekomendacji KNF na ustalenie przez ubezpieczycieli wysokości zadośćuczynienia z tytułu szkody komunikacyjnej*, „Prawo Asekuracyjne” 2017, nr 1.

Maśniak D., *Rekomendacje i wytyczne KNF – dialog nadzorowany, czyli „miękkie prawo” z twardym skutkiem*, „Prawo Asekuracyjne” 2015, nr 2.

Mik C., *Europejskie prawo wspólnotowe. Zagadnienia teorii i praktyki. Tom I*, CH Beck, Warszawa 2000.

Orlicki M., *Projektowanie typu ubezpieczenia („produktu ubezpieczeniowego”) według rekomendacji KNF dla zakładów ubezpieczeń dotyczących systemu zarządzania produktem*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 3.

Orlicki M., *Kilka uwag o technice tworzenia ogólnych warunków ubezpieczenia*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2011, nr 1.

Pokrzywniak J., *Ogólne warunki ubezpieczenia w świetle kodeksu cywilnego oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – zagadnienia wybrane*, „Prawo Asekuracyjne” 2016, nr 2.

Sokołowska D., *„Produkt ubezpieczeniowy” jako przedmiot prawa autorskiego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2013, nr 3.

Akty prawne:

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 roku w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – Wypłatność II (Dz.U.UE.L.2009.335.1 z późn. zm.).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U.UE.L.2016.26.19 z dnia 2016.02.02.).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 z dnia 26 listopada 2014 roku w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP), (Dz.U.UE.L.2014.352.1).

Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2017/653 z dnia 8 marca 2017 roku uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP) przez ustanowienie

regulacyjnych standardów technicznych w zakresie prezentacji, treści, przeglądu i zmiany dokumentów zawierających kluczowe informacje oraz warunków spełnienia wymogu przekazania takich dokumentów (Dz.U.U.E.L.2017.100.1).

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U.2004.173.1808).

Ustawa z dnia 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. poz. 1844 z późn. zm.).

Concept of insurance product management in meaning of the Insurance Distribution Directive and Implementing Regulations

The paper concerns Directive 2016/97/EU on insurance distribution adopted by The European Council and Parliament on 20 January 2016 with the obligation to implement it until 23 February 2018 with respect to the provisions thereof regulating the method of creating and governance of insurance products. Considerations carried out in the text encompass the notion of the insurance product and governance thereof in the light of the new provisions on insurance distribution. Particular interest has been raised with respect to the manner of implementing the new provisions into the Polish legal system and their coherence with the insurance culture in Poland and in particular with respect to the traditional roles of the insurance intermediaries. Having this in mind, the Polish legislator should focus on such aspects of the insurance product governance that allow the addresses of new provisions to comply with the new obligations. It concerns mostly the insurance brokers and agents. As it seems, it is difficult to predict the real and not only formal scope of applying the provisions on product governance by different types of insurance distributors. It seems that uniform regulation of this issue does not guarantee the uniform performance thereof. Such a conclusion results from the different functions of the insurance distributors in Poland.

Keywords: insurance product, insurance distributor, insurance intermediary, insurance product governance.

DR KATARZYNA MALINOWSKA – Akademia Leona Koźmińskiego; partner BMSP Boryczko Malinowska i Partnerzy Adwokaci i Radcowie Prawni.

